BRIDGE REPORT
ブリッジレポート
Bridge Salon

Bridge Report 翻訳センター（２４８３）

東　郁男社長

会社名	株式会社翻訳センター
証券コード	2483
市場	JASDAQ
業種	サービス業
社長	東　郁男
所在地	大阪市中央区久太郎町 4-1-3
事業内容	日本最大規模の翻訳会社。特許、医薬、工業、金融・法務の 4 分野を中心とした企業向け産業翻訳が軸。2012 年 9 月の M&A により、通訳、コンベンション、翻訳者・通訳者派遣にも進出。
決算月	3 月
HP	http://www.honyakuctr.com/

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数（自己株式を控除）		時価総額	ROE（実）	売買単位
3,475 円	1,684,500 株		5,853 百万円	7.0%	100 株
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS（予）	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
48.00 円	1.4%	160.28 円	21.7 倍	1,536.34 円	2.3 倍

*株価は 6/13 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期実績。

－ 連結業績推移 －　（単位：百万円、円）

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010 年 3 月(実)	4,239	236	239	105	80.65	40.00
2011 年 3 月(実)	4,756	279	270	139	88.92	40.00
2012 年 3 月(実)	5,536	440	439	227	135.22	45.00
2013 年 3 月(実)	7,267	422	422	220	130.70	45.00
2014 年 3 月(実)	8,772	364	359	179	106.26	45.00
2015 年 3 月(予)	9,400	480	480	270	160.28	48.00

*予想は会社予想。2013 年 4 月 1 日付で 1:100 の株式分割を実施。EPS、DPS は遡及して調整。

（株)翻訳センターの会社概要、2014 年 3 月期決算概要、今後の戦略等について、ブリッジレポートにてご紹介致します。

―目次―

1. 会社概要
2. 特徴と強み
3. 2014 年 3 月期決算概要
4. 2015 年 3 月期業績予想
5. 今後の戦略
6. 今後の注目点

今回のポイント

・翻訳業界の国内最大手で唯一の上場企業。産業翻訳と呼ばれる技術文書やビジネス文書の翻訳を行う。高い品質と専門性、対応言語約 70 言語という幅広さが特徴。M&A によって、通訳も含めた言語サービスにおける事業領域の拡大を図る。

・14/3 期の売上高は前期比 20.7%増収の 87 億円。子会社化した ISS が好調だったほか、翻訳事業も医薬分野、金融・法務分野が堅調だったが、収益性の高い翻訳事業の売上構成比率が低下したため粗利率は 0.7%低下。東京本部の移転、翻訳事業におけるローカライゼーション案件用人材獲得など先行投資的人員増などで販管費が増加し、営業利益、経常利益は減益となった。

・15/5 期の売上高は前期比 7.1%増の 94 億円を計画。前期に続き、金融・法務分野、工業分野など翻訳事業が好調。人件費増などで販管費は増収率を上回って増加するが、粗利益増加で吸収し、営業利益以下増益へ。売上、利益ともに過去最高を更新する。配当は前期から 3 円増配の 48.00 円/株を予定。

・第二次中期経営計画の最終年度目標は残念ながら未達となってしまうが、ISS グループの戦力化による事業領域の拡大は具体的なシナジー効果を生み始めたようで、次に繋がる明るい材料と言える。通訳・翻訳以外の「言語」への取り組みを目指している同社の次の一手を注目したい。

※（株）アイ・エス・エスは子会社として(株)アイ・エス・エス・インスティテュートおよび(株)アイ・エス・エス・コンサルティングを有しており、これら 3 社を総称して、以下 ISS と表記する。

1. 会社概要

翻訳業界の国内最大手で唯一の上場企業。特許、医薬、工業、金融・法務分野において、産業翻訳と呼ばれる技術文書やビジネス文書の翻訳を行う。語学力、専門性、文章力に優れた約6,200 名の登録翻訳者・通訳者を有する。高い品質と専門性、対応言語約 70 言語という幅広さが特徴。M&A によって、通訳も含めた言語サービスにおける事業領域の拡大を図る。

【沿革】

江戸時代から薬の町として有名な大阪・道修町（どしょうまち）で、医薬専門の翻訳サービスを提供するために設立された(株)メディカル翻訳センターが前身。その後、特許などへ翻訳業務の範囲を広げる過程で東京、大阪、名古屋に設立した数社を整理・統合して 1997 年 8 月に(株)翻訳センターとなる。2006 年株式上場後、海外へも進出。2012 年 9 月に通訳、国際会議企画・運営、人材派遣で実績を持つ ISS を子会社化。

1986 年 4 月	株式会社メディカル翻訳センターを設立（大阪・道修町）、医薬専門の翻訳サービスを開始
1997 年 8 月	現・株式会社翻訳センターとして、大阪・東京・名古屋の三都市において、医薬・工業・特許分野の翻訳サービスを開始
1998 年 4 月	金融関連の翻訳サービスを開始。
2003 年 6 月	メディカルライティング業務を開始
2004 年 4 月	一般労働者派遣事業を開始
2004 年 10 月	株式会社国際事務センター（東京）を完全子会社化
2006 年 4 月	大阪証券取引所「ヘラクレス」上場 （現・東京証券取引所「ジャスダックスタンダード」）
2006 年 11 月	HC Language Solutions, Inc.を設立（アメリカ、カリフォルニア州）
2008 年 8 月	合弁会社として北京東櫻花翻訳有限公司 設立（中国、北京市）
2008 年 10 月	株式会社HCランゲージキャリアを設立（東京、人材派遣サービス）
2010 年 12 月	株式会社外国出願支援サービスを設立（東京、特許出願支援サービス）

2012 年 9 月	ISS を子会社化
2013 年 4 月	派遣事業統合のため、ISS と株式会社 HC ランゲージキャリアを合併（株式会社 HC ランゲージキャリアを吸収合併）

【社長プロフィール】

東　郁男社長は 1961 年 7 月 15 日生まれ。
1992 年 8 月同社入社後、1997 年 8 月取締役就任。2001 年 9 月に創業者からバトンを引き継ぎ、代表取締役に就任し、2006 年の株式上場の指揮を執る。

【企業理念・経営方針】

＜企業理念＞

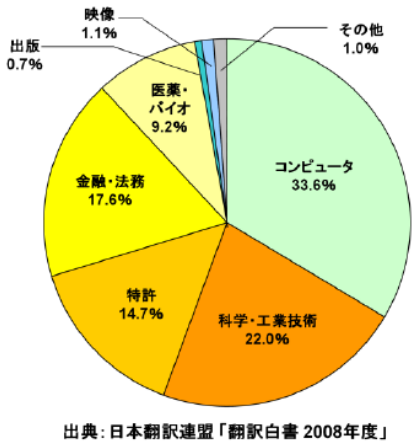
産業技術翻訳を通して、国内・外資企業の国際活動をサポートし、国際的な経済・文化交流に貢献する企業を目指す。

＜経営ビジョン＞
「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」

【市場環境】

翻訳ビジネスは大きく分けて、「産業翻訳」、「出版翻訳」、「映像翻訳」があるが、同社の中心的な事業は、企業や官公庁で発生する技術文書、ビジネス文書の翻訳のことを指す「産業翻訳」と言われる分野。
日常生活においては出版翻訳や映像翻訳を目にすることが多いが、年間 2,000 億円といわれる日本の翻訳市場において、産業翻訳は 90%と圧倒的な大半を占めている。
一般社団法人日本翻訳連盟によると、国内には約 2,000 社の翻訳会社・事業者があるが、売上高 56 億円（単体、2014 年 3 月期）の同社の以下は、10 位で売上高数億円程度と、小規模事業者が大多数の業界となっている。

「翻訳取扱分野構成」



出典：日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

（同社資料より）

日本企業の活動のグローバル化が進むにつれて、翻訳ニーズは益々拡大するものと予想されている。
✧　高速鉄道、プラント設備・装置技術、水道など日本企業による現地インフラ事業の受注拡大。
✧　震災、洪水などの教訓からリスク分散に伴う生産拠点の多極化。
✧　医療分野が成長戦略の重要な柱の一つと位置付けられており、研究の進展、新薬の開発、日本製医療用機器の輸出拡大
✧　所謂「クールジャパン」戦略に基づいた、コンテンツ、製品・サービスの輸出拡大や、来日誘致策の積極化
海外に目を向けてみると、アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザリー社発表による 2012 年の世界の語学サービス会社の売上高ランキングにおいて、同社は世界で 12 位、アジア地域では 1 位にランクインされた。

同社レポートによると、世界の翻訳市場は約 2 兆 3,500 億円と、日本市場の 10 倍以上にあたる巨大市場が形成されている。当然競争も激しい事は予想されるが、同社は事業拡大のため、新規領域への取組も開始しており、将来的には世界トップ 10 入りを目指している。

	企業名	所在国	2011 年度売上高（US$百万ドル）	従業員数	拠点数	上場／非上場
1	Mission Essential Personnel	US	$725.50	8,300	20	非上場
2	Lionbridge Technologies	US	$427.86	4,500	45	上場
3	HP ACG	FR	$418.00	4,200	15	上場
4	TransPerfect / Translations.com	US	$300.60	1,763	74	非上場
5	SDL	UK	$282.85	2,700	70	上場
6	STAR Group	CH	$148.00	890	43	非上場
7	euroscript International S.A.	LU	$133.71	1,400	27	非上場
8	ManpowerGroup	US	$113.00	350	11	上場
9	RWS Holdings PLC	UK	$105.06	529	10	上場
10	Welocalize, Inc.	US	$82.20	615	12	非上場
11	CLS Communication	CH	$81.52	550	19	非上場
12	**HONYAKU CENTER INC.**	**JP**	**$70.14**	**254**	**5**	**上場**

（出典：Common Sence Advisory「The Top 100 Language Service Providers」）

（同社資料より）

（同社 WEB サイトより）

【事業内容】

特許、医薬、工業、金融・法務など、専門性の高い事業分野における産業翻訳を行っている。
産業翻訳の具体例としては、以下の様なものが挙げられる。

- ✓ デジタル機器等における複数言語で書かれている取扱説明書
- ✓ 海外生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル
- ✓ 現地会社で使う規程類などの人事労務資料
- ✓ ソーシャルゲームを含めた各種ゲームやアニメ、マンガなどのコンテンツ類
- ✓ 日本国あるいは外国へ特許出願する際の特許明細書
- ✓ 日本国あるいは外国で医薬品の承認申請を取得するための資料
- ✓ 決算短信などのディスクロージャー関連資料

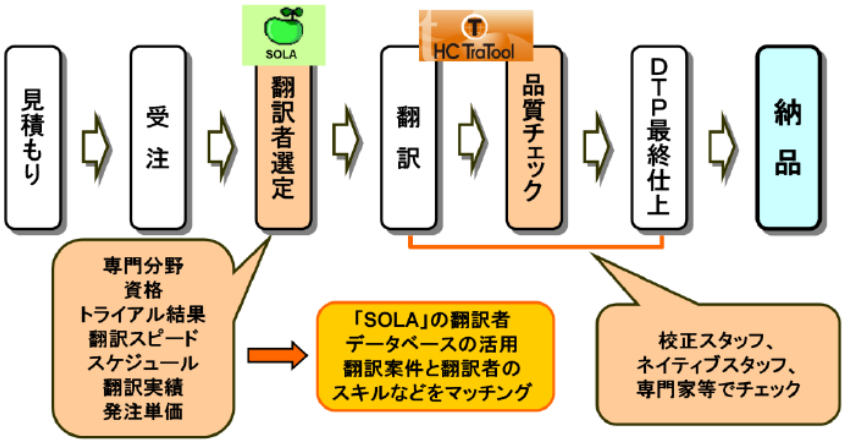
現在の顧客数はグループで約 3,500 社。9 割が法人顧客。
売上ベースで対応言語の 80%が英語で、中国語 6%、独・仏が数%と続くが、近年、東南アジア言語の翻訳依頼が増えている。2014 年 3 月期ではスペイン語の売上高が第 3 位となった。
現在、約 70 言語に対応している。

◎ビジネスモデル

翻訳作業は、同社に登録している 6,239 名（2014 年 3 月期。子会社 ISS を含むグループ連結のべ人数）が行う。質の高い翻訳者をどれだけ確保できるかが事業拡大の上で大きなポイントとなる。
そのために、登録の際トライアルというテストを実施し、語学力のみでなく、技術知識など専門性や文章力、スピードも評価して一定以上の能力を有した翻訳者のみと契約している。合格率は約 40%ということだが、一次審査として書

類審査も行っていることから、実際の合格率はもっと低く、狭き門となっている。
登録翻訳者の確保が重要な経営課題と認識しているが、実際のところは、翻訳者の数がボトルネックになった事はないということで、安定的に仕事を発注できる同社の事業規模の大きさもあり、登録者数は順調に拡大している。
同社の売上原価のほぼ大半が登録翻訳者への支払報酬で、原則的に「対応言語　1ワードあるいは1文字」当たりの従量制となっている。

業務フローを示したのが以下の図だが、同社が安定的に利益を生み出すためには以下の 2 点が最も重要であり、そのために様々なシステムを導入している。



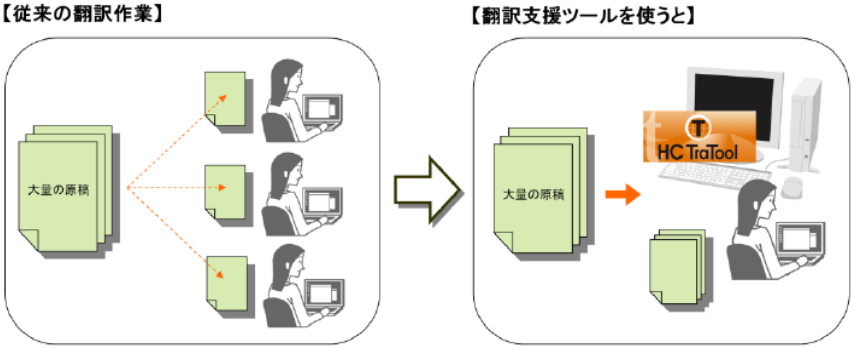
（同社資料より）

①翻訳者の選定
品質確保のためには、顧客から依頼された原稿の内容に適した翻訳者を言語、専門性、スピード、発注単価などを加味して選定しなければならない。
この選定でミスをすると、納品までの後工程に支障をきたし、収益低下につながる。

同社では基幹業務システム「SOLA」を使用し、常に適切な選定が行う事が出来るような体制を構築している。
「SOLA」は、2003 年 4 月に導入した、案件の受注から納品、回収までを一括管理する同社独自開発の基幹業務システムで、販売管理だけでなく、登録者に関する、専門分野、過去の実績、スケジュール等、詳細なデータが蓄積されている。
コーディネーターと呼ばれる社内の担当者が、このデータベースを用いて適切な翻訳者を選定する。「SOLA」を使うことでコーディネーターの属人的な経験などに頼らずに適切な翻訳者の選定を行う事が出来る。

②翻訳のスピードアップ及び品質チェック
顧客に納品する前に必要な校正作業は社内の校正スタッフ、ネイティブスタッフなど、専門スタッフが行っている。また、翻訳作業をより確実かつスピーディーに行えるよう、自社開発の「HC　TraTool」を始めとした翻訳支援ツールを使用している。

「HC　TraTool」とは？



（同社資料より）

従来の手作業による翻訳では、大量の原稿の重複箇所の表現統一を手作業で処理しており、業務の精度を高めるためには、多くの人手を投入するなど、効率的ではなかった。
この問題を解決するために同社は、翻訳支援ツール「HC TraTool」を開発し、2010 年 4 月から本格導入した。これは、重複箇所の表現統一を機械的に処理するもので、ツール導入により、翻訳作業に関わる人出を減らし、より速く正確に行うことが可能となった。

◎事業セグメント
翻訳事業が売上、利益の大半を占める。なお ISS の子会社化に伴い、セグメントの区分を変更している。

「翻訳事業」

売上高	6,155 百万円
セグメント利益	301 百万円

（2014 年 3 月期実績）

特許分野、医薬分野、工業分野、金融・法務分野からなる。

①特許分野
主に、特許事務所および各種メーカーの知的財産関連部署を顧客とした、電気、電子、機械、自動車、半導体、情報通信、化学、医薬、バイオ分野における、外国出願ならびに日本出願等に伴う特許出願明細書、特許公報等の翻訳を行っている。

②医薬分野
主に、製薬会社を顧客とした、新薬等医薬品開発段階での試験実施計画書、試験報告書、医薬品の市販後の副作用症例報告、学術論文、および、医薬品・医療機器類の導入や導出に伴う厚生労働省、米国FDA（食品医薬品局）等への申請関連資料等の翻訳、医療機器メーカーを顧客としたマニュアルの翻訳や化学品、農薬関連の翻訳も行っている。

③工業分野
主に、自動車、電気機器、機械、半導体、情報通信関連の輸出・輸入メーカーを顧客とした、技術仕様書、規格書、取扱説明書、品質管理関連資料の翻訳、メディアコンテンツ類の翻訳も行っている。

④金融・法務分野
主に、銀行・証券会社・保険会社等金融機関を顧客とした、市場分析レポート、企業業績・財務分析関連資料、運用報告関連資料、人事関連資料、マーケティング関連資料、報告書等の翻訳、また、各種メーカー等を顧客とした、株主総会招集通知やアニュアルレポート、有価証券報告書等のディスクロージャー関連資料の翻訳、会社案内・法律関連文書、人事規程等の翻訳も行っている。

「派遣事業」

売上高	1,348 百万円
セグメント利益	50 百万円

（2014 年 3 月期実績）

顧客企業内において機密保持上、社外に持ち出せない文書類などの翻訳業務を行う翻訳者派遣を行っているほか、会議、商談、工場見学等の通訳業務を行う通訳者の派遣、外資系企業をメインターゲットとした人材紹介業務も行っている。

「通訳事業」

売上高	584 百万円
セグメント利益	33 百万円

（2014 年 3 月期実績）

（株）アイ・エス・エスにおいて、大規模国際会議や企業内会議、商談、工場見学などの際の通訳を請負っている。

「語学教育事業」

売上高	208 百万円
セグメント利益	8 百万円

（2014 年 3 月期実績）

(株)アイ・エス・エス・インスティテュートにおいて通訳者・翻訳者養成のための語学教育を提供している。

「その他」

売上高	475 百万円
セグメント利益	0 百万円

（2014 年 3 月期実績）

（株）アイ・エス・エスにおいて、コンベンション事業を、子会社の（株）外国出願支援サービスにおいて、外国出願用の特許明細書の作成業務などを行っている。

2. 特徴と強み

翻訳業界最大手で唯一の上場企業である同社は、以下の様な強みや特徴を有している。

◎専門性
特許、医薬、工業、金融・法務の 4 分野において高い専門性を有している。
言語としての専門性はもちろんだが、外国特許出願に際しての出願書類の作成も手掛けるのに加えて、本業である翻訳も行う等、その業界に関する高い専門性と翻訳に付随した付加価値サービスを展開している。
近年様々な機械翻訳サービスが WEB を通じて提供されるようになっては来ているが、現在のところ、同社が手掛けるレベルの産業翻訳で使用に耐えられるものではなく、今後も顧客が要求する専門性と言う観点からすれば普及、浸透には相当な時間と開発コストが必要になるのではないかと思われる。

◎総合力
目指す姿として「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジェ」という経営ビジョンを掲げて、2012 年 9 月に通訳業界で大きな実績をもつ ISS を買収した。
また、対応言語数が 70 言語という幅広さ、前述の外国特許出願時におけるワンストップ・サービスなど、守備範囲の広さが大きな競争優位性に繋がっている。

3. 2014 年 3 月期決算概要

（1）連結業績

（単位：百万円）

	13/3 期	構成比	14/3 期	構成比	前期比
売上高	7,267	100.0%	8,772	100.0%	+20.6%
売上総利益	3,210	44.2%	3,822	43.5%	+19.0%
販管費	2,787	38.4%	3,458	39.4%	+24.0%
営業利益	422	5.8%	364	4.1%	−13.8%
経常利益	422	5.8%	359	4.0%	−14.8%
当期純利益	220	3.0%	179	2.0%	−18.7%

全事業堅調で増収となるも、東京本部移転等で減益

売上高は前期比 20.6%増収の 87 億円。2012 年 9 月に子会社化した ISS が好調だったほか、翻訳事業も医薬分野、金融・法務分野が堅調だったが、特許分野と工業分野の売上が当初想定程は伸びず、収益性の高い翻訳事業の売上構成比率が低下したため粗利率は 0.7%低下した。（ただ、翻訳事業の粗利率は翻訳支援ツールの使用促進により、43.6%から 44.3%へと 0.7 ポイント改善している。）

東京本部の移転、翻訳事業におけるローカライゼーション案件用人材獲得など先行投資的人員増などで販管費が増加し、営業利益、経常利益は減益となった。

翻訳者の登録数は 2014 年 3 月末で 6,239 名。前期に比べ 1 割ほど増加した。

（2）セグメント別動向

◎セグメント別売上高と利益

（単位：百万円）

	13/3 期	構成比	14/3 期	構成比	前期比
翻訳事業	5,801	79.8%	6,155	70.1%	+6.0%
特許	1,684	23.1%	1,713	19.5%	+1.7%
医薬	1,902	26.1%	2,113	24.0%	+11.0%
工業	1,741	23.9%	1,799	20.5%	+3.3%
金融・法務	472	6.5%	529	6.0%	+11.9%
派遣事業	858	11.8%	1,348	15.3%	+57.2%
通訳事業	267	3.6%	584	6.6%	+118.8%
語学教育事業	108	1.5%	208	2.3%	+91.3%
その他	232	3.2%	475	5.4%	+104.5%
売上高合計	7,267	100.0%	8,772	100.0%	+20.6%
翻訳事業	373	88.3%	301	82.7%	−19.4%
派遣事業	39	9.4%	50	13.9%	+26.8%
通訳事業	28	6.7%	33	9.2%	+18.0%
語学教育事業	−2	−	8	2.2%	−
その他	24	5.7%	0	0.0%	−99.6%
調整額	−40	−	−29	−	−
営業利益合計	422	100.0%	364	100.0%	−13.8%

＊2014 年 3 月期第 1 四半期より「語学教育事業」を、第 2 四半期より「通訳事業」を追加しており、2013 年 3 月期の数値は変更に対応して組み替えている。

＊営業利益の構成比は損益計算書計上の営業利益に対するもの。

①翻訳事業

＜特許＞

企業の知的財産関連部署における取引拡大と新規顧客開拓が奏功した。

＜医薬＞

プリファードベンダー契約（※）に基づく受注の継続的な拡大に加え、新たなメガファーマとのプリファードベンダー契約の獲得や製薬会社からの新薬申請資料の受注が好調に推移した。

プリファードベンダー（※）：企業が優秀な人的リソースの確保と費用低減を狙い、優先的に業務を委託する特定の調達先のこと。

＜工業＞

ウェブサイト関連の大型プロジェクト案件や情報通信関連企業からの定期案件の獲得、（株）アイタスから譲受したローカライゼーション案件が順調に推移した。

＜金融・法務＞

前期より注力している企業の管理関連部署への営業活動が奏功したこと、保険会社や金融情報サービス企業からのスポット案件獲得や外資系金融機関からの受注が増加したこと等から好調だった。

② 派遣事業

IT 情報通信関連企業や各種金融機関、外資食品・飲食関連企業への通訳者・翻訳者派遣などが好調に推移した。

③ 通訳事業

大手通信関連企業や製薬会社、IT システム関連企業、外資食品・飲食関連企業からの受注が増加した。

④ 語学教育事業

（株）アイ・エス・エス・インスティテュートの通訳者・翻訳者育成のレギュラーコースで計画を上回る受講申込を確保できた。

⑤ その他

2013 年 6 月に横浜で開催した「第 5 回アフリカ開発会議」の全体運営を担当するなど、（株）アイ・エス・エスのコンベンション事業が大きく寄与したほか、子会社である（株）外国出願支援サービスの売上も堅調に推移した。

（3）財政状態とキャッシュ・フロー

◎財政状態

（単位：百万円）

	13/3 月末	14/3 月末		13/3 月末	14/3 月末
流動資産計	3,113	3,299	**流動負債**	1,181	1,279
現預金	1,747	1,663	仕入債務	535	602
売上債権	1,143	1,291	未払金	208	169
固定資産計	709	763	**固定負債**	178	196
有形固定資産	86	188	リース債務	12	54
無形固定資産	361	287	**負債計**	1,359	1,475
のれん	250	216	**株主資本計**	2,456	2,560
投資その他の資産	260	287	**純資産計**	2,463	2,587
資産合計	3,822	4,063	**負債純資産合計**	3,822	4,063

流動資産は売上債権の増加などで、前期末比 185 百万円の増加。固定資産は有形固定資産、投資その他の資産増などで 79 百万円増加し、資産合計は 240 百万円増加した。一方負債も仕入債務増などで 115 百万円増加した。この結果、自己資本比率は前期末の 64.3%から 63.6%に低下した。

◎キャッシュ・フロー （単位：百万円）

	13/3 月期	14/3 月期	増減
営業 CF	239	218	-20
投資 CF	19	-245	-264
フリーCF	258	-27	-285
財務 CF	-296	-84	+211
現金及び現金同等物残高	1,612	1,522	-90

営業 CF は前期と同じくプラスだったが、差入保証金の差入、有形固定資産の取得などで投資 CF がマイナスとなり、フリーCF もマイナスとなった。
財務 CF は前期にあった借入金の返済が無くマイナス幅は縮小。キャッシュポジションは若干低下した。

4. 2015 年 3 月期通期業績予想

（1）連結業績 （単位：百万円）

	14/3 期	構成比	15/3 期（予）	構成比	前期比
売上高	8,772	100.0%	9,400	100.0%	+7.1%
売上総利益	3,822	43.5%	4,200	44.7%	+9.8%
販管費	3,458	39.4%	3,720	39.6%	+7.5%
営業利益	364	4.1%	480	5.1%	+31.7%
経常利益	359	4.0%	480	5.1%	+33.3%
当期純利益	179	2.0%	270	2.9%	+50.8%

	15/3 期 上期（予）	前年同期比	15/3 期 下期（予）	前年同期比
売上高	4,470	+6.8%	4,930	+7.5%
営業利益	150	+2.4%	330	+51.4%
経常利益	150	+4.8%	330	+52.8%
当期純利益	80	+14.2%	190	+74.3%

＊下期数値は通期予想から上期予想を差し引いたもので、会社側発表数値ではない。

利益率の高い翻訳事業の伸びで、売上高、利益ともに過去最高更新へ
売上高は前期比 7.1%増の 94 億円を計画。前期に続き、金融・法務分野、工業分野など翻訳事業が好調。
人件費増などで販管費は増収率を上回って増加するが、粗利益増加で吸収し、営業利益以下増益へ。
売上、利益ともに過去最高を更新する。配当は前期から 3 円増配の 48.00 円/株を予定。

（2）事業別動向
◎事業別売上高 （単位：百万円）

	14/3 期	構成比	15/3 期（予）	構成比	前期比
翻訳事業	6,155	70.1%	6,750	71.8%	+9.7%
特許	1,713	19.5%	1,850	19.6%	+8.0%
医薬	2,113	24.0%	2,315	24.5%	+9.6%
工業	1,799	20.5%	1,980	21.0%	+10.1%
金融・法務	529	6.0%	605	6.4%	+14.4%
派遣事業	1,348	15.3%	1,445	15.3%	+7.1%
通訳事業	584	6.6%	605	6.4%	+3.5%
語学教育事業	208	2.3%	208	2.2%	0.0%
その他	475	5.4%	392	4.1%	-17.5%
合計	8,772	100.0%	9,400	100.0%	+7.1

＜翻訳事業＞
特許、医薬、工業、金融・法務の主要 4 分野はいずれも増収の見込み。
特許分野では、子会社である（株）外国出願支援サービスとの連携を図り、企業の知的財産関連部署への拡販を推進する。
医薬分野では、今期も主要ターゲットであるメガファーマへの深耕とプリファードベンダー契約の獲得に加え、中小製薬会社および医療機器関連企業への拡販にも注力する。
工業分野では、主軸である自動車関連企業からの受注拡大に加え、他産業分野へのサービス展開とローカライゼーション案件受注も更に強化する。
金融・法務分野では、国内外の金融機関への積極的なアプローチと IR 関連資料の制作体制強化に加え、企業の管理関連部署への拡販を図り、受注拡大を目指す。

＜派遣事業＞
企業内での多様な需要を満たす通訳者・翻訳者を確保し、外資系の金融、通信、食品企業などでの受注拡大を目指す。

＜通訳事業＞
IR に関する通訳業務や、金融関連企業と製薬会社を主要ターゲットとして受注拡大を図る。

＜語学教育事業＞
首都圏における通訳教育の需要を確実に獲得していくとともに、翻訳者教育の拡充を進めるが、通訳養成は既にシェアも高く、横這いを予想している。

その他のセグメントのうち、コンベンション事業は、スポット案件を織り込んでいないため、減収を計画。

5. 今後の戦略

今後の戦略、現在の取組みなどを東社長に伺った。

同社は第二次中期経営計画における重点施策として、「ISS グループの子会社化」、「専門性の強化」、「翻訳制作体制増強」をあげている。

＜ISS 子会社化のシナジー＞
- ✓ 共同営業とクロスセールスの体制作りを進めてきたが、大手情報通信企業、外資系食品企業などで、クロスセールスの実績が出てきた。
- ✓ 引き続き、顧客及び案件の相互紹介を進めて行く。
- ✓ 翻訳センター及び ISS の双方にとっての未開拓顧客についても、業界トップ企業や海外展開を強化している企業をターゲット顧客として選定し、開拓を進める。当社グループは「全ての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」を経営ビジョンとして掲げているが、ISS 社員の意識も行動もそれに沿って変わってきたと感じる。

	HONYAKU CENTER	ISS
商品の強み	翻訳	通訳・派遣・国際会議
取引の多い部署	技術関連部署	管理関連部署

（同社資料より）

＜専門性の強化＞
- ✓ 2013 年 6 月、（株）アイタスから、ローカライゼーション・マニュアル翻訳事業の一部及び人員を譲受したが、今期より営業部に変更し、工業分野の一部から「第 5 の分野」として育成中である。
- ✓ 現在の主要顧客は IT ベンダーのみだが、電機・機械メーカーや情報通信企業もターゲットに営業を進めてい

る。
✓ また、英語のみでなく多言語翻訳の受注を目指している。

＜翻訳制作体制の増強＞
✓ 現在約 6,200 名の翻訳者がおり稼動率にはまだ余裕があるが、質の高い翻訳者の確保は続けていく。
✓ 一方、校正、レイアウト、チェック等の社内制作体制の強化も課題として認識している。
✓ また、「HC TraTool」を始めとした翻訳支援ツールの積極活用により、売上高総利益率の継続的な向上を実現する。
✓ 翻訳支援ツールの使用率は 2014 年 3 月期で 40.8%となり、当面の目標としていた 40%を超過した。15 年 3 月期の目標は 50%。将来的には 60%程度までは引き上げることが出来ると見ている。

＜目指す姿＞
✓ 既存 4 分野における専門性の強化やローカライゼーション等新たな翻訳分野の拡大による「収益機会の拡大」と、翻訳支援ツールの利用促進や IT による業務効率化による「収益性の向上」により、中期的な目標である「世界トップ 10 入り」を実現させる。

6. 今後の注目点

第二次中期経営計画の最終年度 2015 年 3 月期「売上高 100 億円、営業利益 7 億円」という目標は残念ながら未達となってしまうが、ISS グループの戦力化による事業領域の拡大は具体的なシナジー効果を生み始めたようで、次に繋がる明るい材料と言える。通訳・翻訳以外の「言語」への取り組みを目指している同社の次の一手を注目したい。

▸ アラート申込み
翻訳センターの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▸登録データ変更
既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。

ブリッジサロン 公式 twitterアカウント
（株）インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は（株）インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申しあげます。 Copyright(C) 2014 Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート（翻訳センター：2483）のバックナンバー及びブリッジサロン（IRセミナー）の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。